

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di CV.CITA MANDIRI yang berlokasi di JL.Trunojoyo no.9D RT.02/RW.09 Kec.Junrejo – Kota Batu.

##### **B. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk menilai efektivitas fungsi sumber daya manusia dan fungsi pemasaran untuk mencapai tujuan perusahaan.

##### **C. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu data pelaksanaan fungsi sumber daya manusia dan fungsi pemasaran yang ada di CV.Cita Mandiri data tersebut bersumber dari wawancara dengan Manajer perusahaan. Sedangkan untuk data sekundernya bersumber dari dokumentasi. Adapun data sekunder yang dibutuhkan yaitu : data jumlah karyawan, dokumen absensi, data pendidikan karyawan, struktur organisasi, SOP dan kebijakan mengenai fungsi sumber daya manusia dan fungsi pemasaran, jam tenaga kerja, target pemasaran, dan realisasi pemasaran.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan beberapa metode antara lain dengan wawancara dan dokumentasi. Wawancara untuk mendapatkan informasi mengenai pelaksanaan fungsi sumber daya manusia dan fungsi pemasaran yang ada di CV.Cita Mandiri, dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi data jumlah karyawan, dokumen absensi, data pendidikan karyawan, struktur organisasi, SOP dan kebijakan mengenai fungsi SDM dan Fungsi pemasaran, jam tenaga kerja, target pemasaran, realisasi pemasaran.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Setelah data terkumpul, dilakukan analisis data sehingga akan mendapatkan hasil data yang *valid* dan *reliable*. Analisis dilakukan secara deskriptif, yaitu dengan cara mengolah data yang telah dikumpulkan dan selanjutnya disusun kemudian dilakukan perbandingan antara pelaksanaan dengan kebijakan yang ada di CV.CITA MANDIRI. Untuk menilai efektivitas fungsi SDM dan fungsi pemasaran diperlukan beberapa tahap analisis, menurut Bhayangkara (2014:10) tahapan tersebut yaitu :

##### **1. Audit Pendahuluan**

Dalam audit pendahuluan ini, peneliti melakukan survei awal ke CV.Cita Mandiri untuk mengetahui latar belakang perusahaan dan mengidentifikasi masalah untuk menetapkan tujuan audit sementara, yang terbagi menjadi kriteria, penyebab, dan akibat.

Karena perusahaan tidak memiliki Kriteria yang lengkap khususnya mengenai fungsi SDM maka menurut Bhayangkara (2014:65) auditor harus menawarkan terlebih dahulu kepada manajemen untuk bersama-sama merumuskan kriteria yang dapat digunakan sebagai dasar (pedoman) beraktivitas oleh semua komponen yang ada di perusahaan dan juga sebagai dasar melakukan evaluasi oleh auditor, dan disepakati oleh auditor dan perusahaan selain menggunakan SOP dan kebijakan yang telah ada, perusahaan juga menggunakan UU no.13 tahun 2003 dan buku Bhayangkara sebagai kriteria fungsi SDM yang ada di CV.Cita Mandiri.

Ruang lingkup yang menggunakan kriteria UU no.13 tahun 2003 yaitu perencanaan sumber daya manusia, rekrutmen pegawai, seleksi dan penempatan karyawan, pelatihan dan pengembangan karyawan, kompensasi dan balas jasa, keselamatan dan kesehatan kerja. Sedangkan ruang lingkup yang menggunakan buku Bhayangkara (2014) yaitu perencanaan dan pengembangan karir karyawan, penilaian kinerja karyawan, dan kepuasan karyawan.

Untuk menilai efektivitas pada audit pendahuluan ini dengan melihat kesesuaian Kriteria yang digunakan. Pada fungsi SDM berupa SOP, kebijakan, UU no.13 tahun 2003, dan buku Bhayangkara. Sedangkan untuk fungsi pemasaran yaitu SOP dan kebijakan yang terkait. Apabila kriteria yang ada di perusahaan berkaitan dengan fungsi SDM telah mencakup seluruh ruang lingkup fungsi SDM maka dapat dikatakan efektif, begitu juga dengan fungsi pemasaran apabila SOP serta kebijakan fungsi pemasaran telah mencakup seluruh ruang lingkup fungsi pemasaran maka dapat dikatakan efektif, akan tetapi jika masih ditemukan ruang lingkup yang tidak ada dasar SOP dan kebijakannya maka dikatakan belum efektif.

## **2. *Review* dan Pengujian Pengendalian Manajemen**

Pada proses *review* dan pengujian pengendalian manajemen, peneliti menguji efektivitas atas pengendalian manajemen dalam pengelolaan sumber daya manusia dan pemasaran yang diterapkan oleh CV.Cita Mandiri. Pengujian dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada manajer CV.Cita Mandiri berkaitan dengan pengujian pengendalian manajemen atas fungsi SDM dan fungsi pemasaran yang ada di CV.Cita Mandiri.

Jika hasil pada saat wawancara tersebut berdasarkan audit pendahuluan yang diperoleh didapati bahwa seluruh ruang lingkup audit fungsi SDM dan fungsi pemasaran telah dilaksanakan keseluruhannya maka dapat dikatakan efektif, akan tetapi jika hasil wawancara tersebut menyebutkan masih banyak yang belum terlaksana maka dikatakan belum efektif.

Dari hal ini peneliti dapat mendeteksi kelemahan-kelemahan yang dimiliki perusahaan ataupun hambatan-hambatan yang dapat menimbulkan masalah. Hasil dari *review* dan pengujian pengendalian manajemen ini dapat membantu peneliti untuk memberikan langkah perbaikan yang mendukung tujuan perusahaan khususnya pada fungsi SDM dan pemasaran.

## **3. Audit Terinci**

Pada audit terinci ini peneliti meringkas dan melakukan pengelompokan terhadap temuan ke dalam kriteria, penyebab, dan akibat atas fungsi SDM dan pemasaran. Berdasarkan kelompok temuan tersebut, peneliti melakukan analisa untuk memahami permasalahan yang terjadi sehingga dapat diketahui adanya

penyimpangan yang terjadi, apa penyebab dari penyimpangan tersebut, dan apa akibat yang harus ditanggung perusahaan berkaitan dengan terjadinya penyimpangan tersebut.

Untuk menilai efektivitas fungsi SDM dan fungsi pemasaran pada tahap ini dilakukan dengan cara membandingkan antara kriteria dengan penyebab. Fungsi SDM dan fungsi pemasaran dapat dikatakan efektif jika kriteria dapat dicapai dan direalisasikan dalam tindakan aktual dan tidak terjadi penyimpangan. Dari berbagai kekurangan yang ditemukan kemudian peneliti menyusun suatu rekomendasi untuk memperbaiki penyimpangan yang terjadi agar tidak terulang lagi dimasa yang akan datang.

#### **4. Pelaporan**

Pada tahap ini dilakukan dengan cara merumuskan rekomendasi dan menyajikannya dalam bahasa yang mudah dipahami yang bertujuan untuk membantu manajemen dalam melakukan perbaikan terhadap kelemahan – kelemahan yang ditemukan.